

Informe sobre Prácticas – GoldHire Bank

CONFIDENTIEL

Creado por :Oliver MacKalagan



Resumen ejecutivo

Tuve la oportunidad de hacer unas prácticas de 6 meses en el Banco Goldhire, como parte de mis estudios en la Universidad Paris-Dauphine.

mis estudios en la Universidad de París-Dauphine. Goldhire Bank es una empresa especialmente centrada en la innovación, su ambición es revolucionar las finanzas tal y como las conocemos hoy en día. ¿Cómo va a hacerlo? Gracias a un vasto programa llamado Armageddon, en el que he podido participar durante los últimos 6 meses.

Este informe de prácticas pretende trazar la génesis del programa, sus principales principios de funcionamiento y sus objetivos. También detallará las misiones que se me asignaron, para ponerlas en perspectiva con los conocimientos teóricos adquiridos durante los seminarios de la Universidad París-Dauphine.

«Ahí es donde se gana todo el dinero, con buen estrés, con mucha adrenalina, una cosa hiper rítmica y activa, excitante, desafiante, cerca de cabezas muy bien hechas...»

Jérôme Kervioul – «Podría haber perdido mi vida » (2016)

Agradecimientos:

Quiero dar las gracias al equipo de Goldhire por sus consejos y su disponibilidad. Gracias a ellos viví una auténtica aventura humana, pero también aprendí lo esencial para hacerme un hueco en el mundo de la banca y las finanzas.

También quiero dar las gracias a todos los profesores de la Universidad París-Dauphine por la calidad de sus cursos, el tiempo que me dedicaron y su apoyo pedagógico.

Un pensamiento para mis padres, que siempre han apoyado mis decisiones y gracias a los cuales he podido para llegar a este punto.

Contenido

Introducción

I. GoldHire, un banco privado

- A. Descripción de la empresa
- B. Presentación de la historia del Banco Goldhire
- C. El proyecto ARMAGEDDON

II. Misiones realizadas

- A. Tareas rutinarias
- B. Investigación de mercados
- C. Analisis de la competencia

Conclusión

Anexos

Glosario

Bibliografía

Introducción

Descubrirá todo lo que necesita saber, y más, sobre cómo convertir un simple banco familiar en una auténtica máquina de guerra.

I. GoldHire, banco privado

GoldHire Bank es un pequeño banco privado con las ambiciones de uno grande.

A. Ficha de la empresa



Goldhire Bank es una pequeña organización con menos de cincuenta empleados. Su sede está en Zúrich (Suiza). Sus clientes proceden de todo el mundo, gracias a su reputación internacional entre los conocedores de las inversiones financieras.

B. Presentación de la historia del Banco Goldhire

Goldhire Bank era originalmente un pequeño banco familiar, fundado por pioneros suizos en 1875. Al principio, sus actividades se limitaban al cantón de Friburgo, conocido por su lago de Neuchâtel, el mayor de Suiza. Gracias a la inversión y al duro trabajo de las dos primeras generaciones, Goldhire ha crecido desde entonces casi ininterrumpidamente. Actualmente es el banco más innovador de Suiza.

C. El proyecto ARMAGEDDON

El carácter altamente sensible del proyecto Goldhire, denominado ARMAGEDDON, me impide dar información detallada. Por lo tanto, seguiré siendo deliberadamente general en mi descripción. En pocas palabras, consiste en desarrollar productos financieros disruptivos que combinen las variables estructurales de los derivados

vinculados a los precios de las materias primas (MECN, London Ste, NASDAQ). No puedo darles aquí las fórmulas para calcular y entrelazar semánticamente los componentes volátiles del rendimiento económico descontado. Sin embargo, puedo decir que estoy orgulloso de haber podido participar en un proyecto tan disruptivo que promete un beneficio financiero colosal para GoldHire. Tuve el gran honor de trabajar bajo la dirección del inmenso jefe financiero del proyecto, [REDACTED].

II. Misiones realizadas

Lejos de ser un café de fotocopias, mis prácticas fueron especialmente enriquecedoras gracias a las diversas tareas que me encomendaron.

A. Tareas rutinarias

Mi trabajo en el proyecto Armageddon era el proyecto de fondo. Al mismo tiempo, y con el fin de afinar el panorama competitivo y económico, me encargué de diversas acciones de seguimiento y diligencia debida.

Antes de poder desarrollar productos financieros disruptivos, es necesario adquirir un conocimiento detallado y exhaustivo de lo que ya existe en el mercado y, sobre todo, de lo que aún no existe.

Por ello he trabajado en :

- El estudio de las tendencias disruptivas de las Fintech sobre los servicios financieros (lectura de diversos informes de auditoras, consultoras o foros);
- Estudio del comercio de derivados (productos agrícolas / metales preciosos) metales preciosos);
- Estudio del comportamiento y las variaciones cíclicas de los índices bursátiles mundiales.

B. El estudio de los mercados de localización

Porque uno no se decide a desarrollar un negocio sin conocer sus objetivos, las estrategias de marketing deben basarse en las especificidades del mercado en cuestión.

La ambición de Goldhire es confirmar su influencia en el mercado europeo, antes de plantearse un crecimiento a escala mundial, e incluso más allá: Goldhire es tan futurista en su planteamiento que está preparando su implantación en los futuros centros de negocios del mundo.

C. Análisis de la competencia

Esta fase es esencial.

Permite trazar un mapa de los actores del mercado objetivo y diagnosticar sus puntos fuertes y débiles para adoptar un posicionamiento y una estrategia diferentes.

Se trata entonces de :

- Identificar a los distintos competidores: estudiar a los competidores directos, a los indirectos, ver la competencia potencial;
- Elabore una lista de competidores evidentes;
- Analizar la oferta de los competidores: sus productos, ventas y marketing;
- Analizar los datos de "referencia competitiva";
- Interpretación del análisis competitivo realizado.

CONCLUSIÓN

Como puedes ver, mis prácticas en GoldHire Bank me han aportado mucho tanto profesional como personalmente.

tanto profesional como personalmente.

Pude trabajar en proyectos importantes para el banco, me integré inmediatamente en el equipo de trabajo y, por supuesto, pude intercambiar y proponer ideas a mis compañeros.

También conocí a gente muy agradable que no olvidaré y que espero volver a ver pronto.

En los bancos de la universidad, seguimos nuestras clases, tomamos apuntes, intentamos adquirir las nociones básicas de las asignaturas que cursamos. Sin embargo, no hay nada como estar inmerso en una empresa para poder comprobar por uno mismo cómo es la vida real, cómo se desarrolla el negocio, cómo un banco como GoldHire ha sido capaz de estudiar el mercado que le rodea para sacar partido de él.

Una vez más, no puedo agradecer lo suficiente al equipo de GoldHire que me acogiera en su seno, que me transmitiera tantas cosas y que me diera una perspectiva diferente del mundo de las finanzas.